

Talkommunikation

I dag:

- Effektiv kommunikation (och argumentation)

Nästa vecka:

- Vetenskaplig retorik - hur man presenterar sitt arbete tydligt och övertygande
- Opponering- hur man opponerar ett vetenskapligt arbete

Kandidatseminariet 10.11.2015

Sofia Sevón

I dag

- Att presentera vetenskap
- Olika sätt att strukturera presentationer
- Inledning och avslutningar
- Argument som biter

Nästa vecka

- Powerpoint och alternativa modeller
- Konsten att vara övertygande (språk, kroppsspråk, röst m.m.)

Talverkstäder 1 och 3 december

Grupper 1.12

9.00 –11.00

11.00–13.00

14.00–16.00

Grupper 3.12

9.00 –11.00

11.00–13.00

Presentationer 10 min + respons

Videofilmning > egen analys (hemma)

Grupperna: så olika seminariet som möjligt

Läs mer om presentationer här:

- Alley, Michael: *The craft of scientific presentations. Critical steps to succeed and critical errors to avoid* (finns som e-bok)
- Hellspong, Lennart: *Konsten att tala: handbok i praktisk retorik*
- Walla, Erik: *Presentationsteknik och retorik – för ingenjörer och tekniker*
- Duarte, Nancy: *HBR Guide to Persuasive Presentations; Resonate* (finns som e-bok)

Mål

- Att öka kunskapen om vad som utmärker effektiv kommunikation
- Att omsätta denna kunskap i praktiken



Grundläggande retorik: partesmodellen



- **inventio** (stoff, argument samlas in)
- **dispositio** (struktur, uppbyggnad)
- **elocutio** (språklig utformning)
- **memoria** (frigörelse från manus, utantillinläring)
- **Actio/pronuntiatio** (framförande: röst, kroppsspråk m.m.)

Analysera situationen! (Intellectio)

- Vem? Vad vill mottagaren?
- Vad vill du?
 - informera?
 - instruera?
 - inspirera?
 - skapa viss attityd?
- Vilken är din huvudtanke?

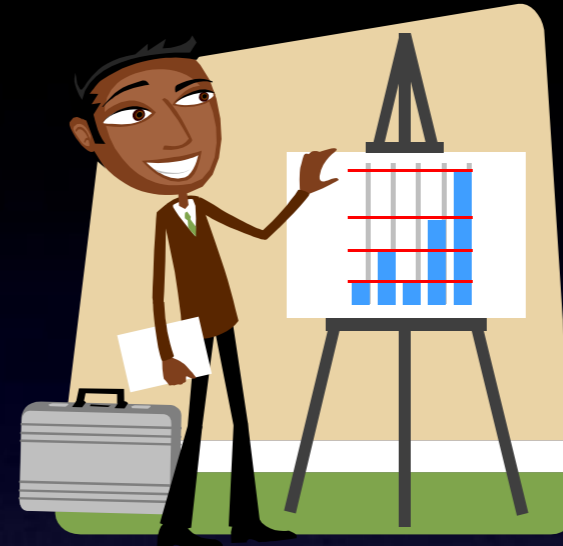
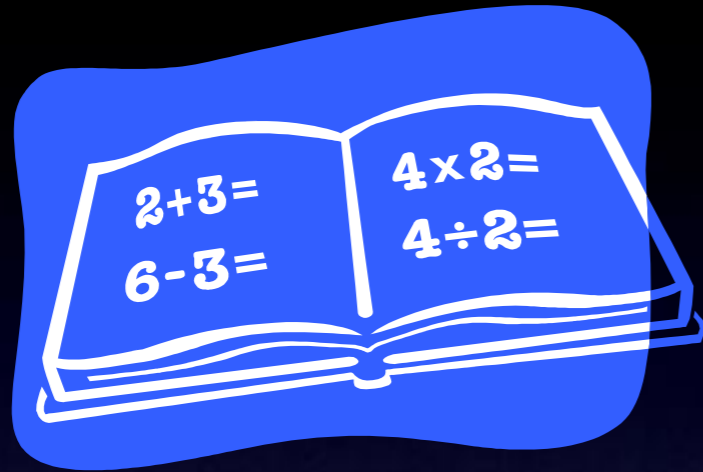
Dålig analys av talsituationen



- Dålig insikt i mottagarens situation
- Dåliga bilder

Rymdfärjan Challenger 1986,
Morton Thiocol - NASA

Vetenskaplig text och vetenskapligt tal



- Strikta krav på disposition
- Plats för mycket detaljer
- Främst för insatta i ämnet
- Saken i fokus
- Fri disposition
- Endast det viktigaste med
- Publikens kunnande avgör nivå
- Saken *och människan* i fokus

Texten och talet – skillnader för mottagaren

- Tillgång till kompletterande info
- Tid att reflektera, repetera
- Överblick
- Övergångar

Grundstrukturen

Inledning

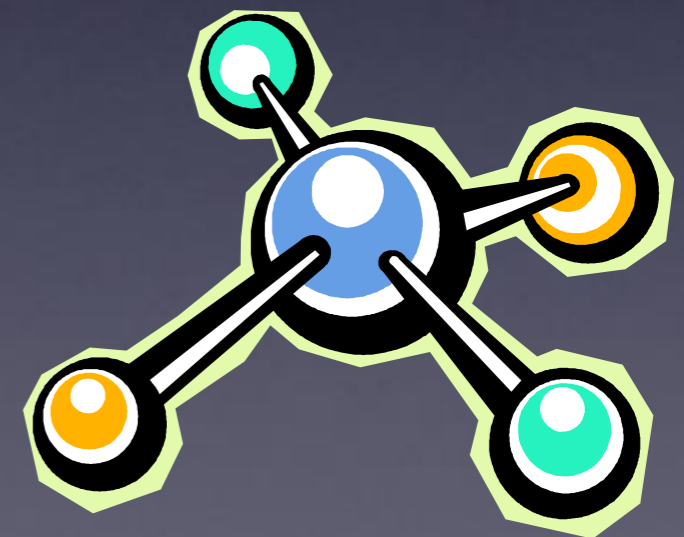
Huvuddel

Vad göra med
dubbel publik?

Avslutning

Dispositionmodeller

- frågeställning – syfte – teori – genomförande, resultat – diskussion – slutsats
- problem – möjligheter – förslag
- i går – i dag - i morgon
- kronologiskt, stegvis (en process)
- olika teorier > slutsats
- vem, vad, var, hur, när, varför?
- retoriska frågor + svar
- ...



Dispositionen "det viktigaste först"

- Utgår från **lyssnarens prioriteringar**
- Bryter mot det logisk – historiska upplägget

Vad är då viktigt?

- resultat och slutsatser
- vinstmöjligheter
- förbättringar i kvalitet, säkerhet, miljö...

Inledningen enligt Cicero

Lyssnaren ska bli:

- Uppmärksam
- Välligg
- Läraktig



Inledningen: några exempel



- "Kul att så många kunde komma..."
- ett skämt, en anekdot
- musik, en bild
- ett provocerande påstående
- en retorisk fråga
- en direkt fråga till publiken
- ett faktum, en nyhet

Förbered
inledningen
noga. Öva!

Exempel på inledningar

- <http://www.ur.se/Produkter/187521-UR-Samtiden-Forskar-Grand-Prix-2014-Framtidens-plast>
- <http://www.ur.se/Produkter/187817-UR-Samtiden-Forskar-Grand-Prix-2014-Stickad-metall-ett-lattviktsmaterial>
- <http://www.ur.se/Produkter/187189-UR-Samtiden-Forskar-Grand-Prix-2014-Miljomataren-som-ser-isig-vag>
- <http://www.ur.se/Produkter/188141-UR-Samtiden-Forskar-Grand-Prix-2014-Var-roll-i-avfallshanteringsssystem>
- <http://www.ur.se/Produkter/187522-UR-Samtiden-Forskar-Grand-Prix-2014-Istallet-for-en-operator-tusentals-ogon>
- <http://www.ur.se/Produkter/188189-UR-Samtiden-Forskar-Grand-Prix-2014-3D-printa-tander>
- <http://www.ur.se/Produkter/188188-UR-Samtiden-Forskar-Grand-Prix-2014-Elektronernas-hemliga-liv> -

Årets final i Forskar Grand Prix ordnas den 26 november!

Analysera inledning

- Används något knep för att väcka intresse?
- Används något knep för att skapa en gemensam plattform med åhörarna?
- Används något knep för att skapa förtroende?
- Får man veta vad som är huvudbudskapet?
- Annat ni reagerar på?

Jurykommentarer Forskar-Grand Prix

- Du fångade min uppmärksamhet direkt!
- Jag vill uppmana dig att tro mer på dig själv och våga släppa bordet
- Bra inledning där alla kunde känna igen sig, och ett mycket konkret exempel
- Det skulle vara bra att exemplifiera med statistik för att ytterligare förtydliga
- Du utstrålar en enorm positiv energi, men innehållet är lite för informationstungt
- Det var bra men du använde för många komplicerade ord
- Du lät som Kung Midas som kunde göra halm till guld



Trender inom skogsägande

Kandidatarbete

Rasmus Tunis

5.5.2015

En typisk finländsk skogsägare

Ägargrupp:

Privatperson

Ålder:

60 år

Kön:

Man

Bosättningsort:

Landsbygd

Yrke:

Pensionär

Mål:

Månginriktad

Lägenhetens storlek:

30 hektar

Inledningen – några måsten

- Tappa ingen redan i början – gör det enkelt och klart! Ha inte bråttom!
- Se till att lyssnaren får svar på frågan ”vad handlar den här presentationen om?”
- Se till att visa varför ditt ämne är intressant.

Mittendelen

- 2–4 delasppekter
- inte för mycket info, inte för mycket detaljer!
- poängtera det viktigaste!

Agera som guide!

Markera övergång med:

- Ord
- Bildbyte
- Paus
- Gester
- Röst
- Rörelse

Allmänt
> detaljer



Inledning



aspekt 1



aspekt 2



aspekt 3

Lyssnaren
skärper sig

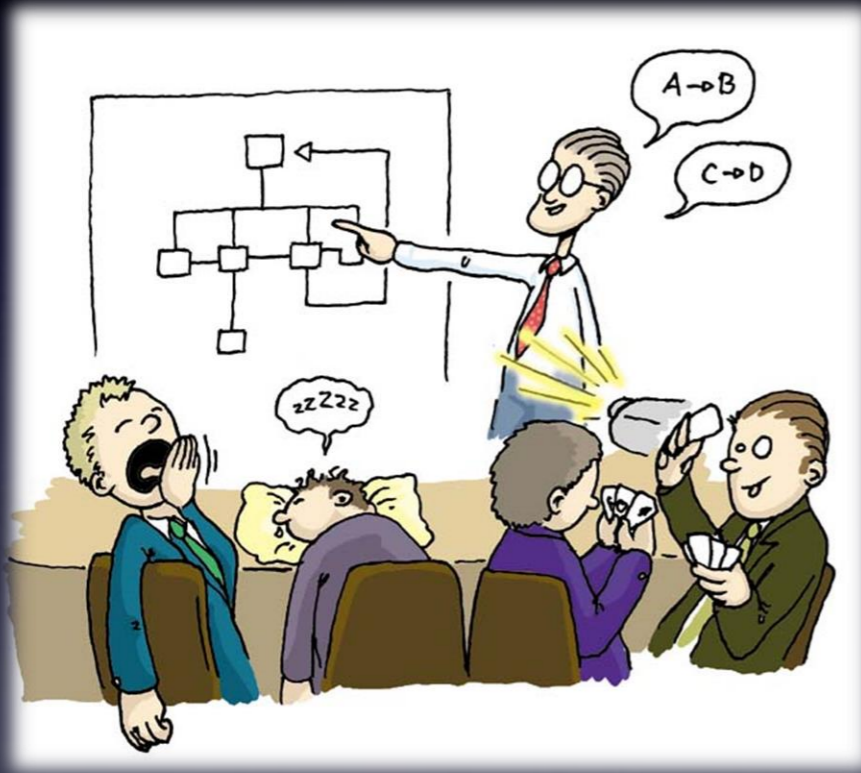


avslutning

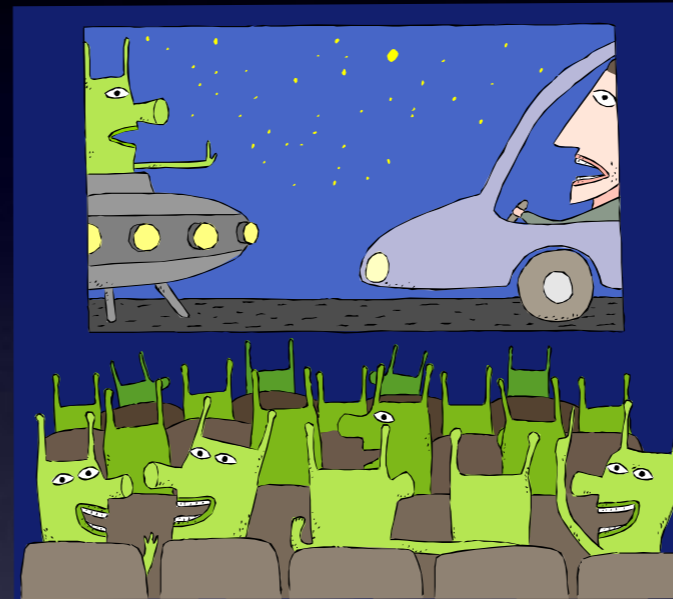
Avslutningen

- **Signalera att du avrundar**, t.ex. med fraser som "sammanfattningsvis", "för att avrunda", slutsatsen blir" ..
- **Anknyt** till inledningen
- **Förstärk budskapet**, t.ex. med en koncentrerad sammanfattning.
- Ta sista chansen att göra ett **gott intryck**. Planera snygg avslutning.

Nancy Duarte: presentationen som berättelse (*Resonate*)



Tråkiga presentationer
Endast fakta



Berättelser
Känsla, mänsklighet =
mening

	Rapport	Presentation	Berättelse
	Skriftligt: fakta, detaljer, precision	Muntligt: engagerande, förklarande	Film, litteratur: emotion, stämning, undermeningar
Struktur	Ämnesvis, hierarkiskt	Mix mellan fakta och berättelse	Dramatisk (anslag, konflikt, klimax, slut)
Aktivitet	Samla, strukturera, värdera, informera	Visa, klargöra, tolka, belysa	uttrycka, dramatisera
Resultat	Fakta, bevis, detaljer	Motivation, engagemang, aktivitet	Minnen, associationer...
Framförande	Klart, precist	Trovärdigt, engagerande	Uttrycksfullt, teatraliskt

Källa: Duarte, *Resonate* – något omarbetat

Lyssnaren i fokus

Tänk efter – vad vill de som lyssnar? Kan motstånd finnas? Vad vill du att de ska göra? Hur kan du nå dem?

Din huvudidé: 1) En ståndpunkt om ett ämne, 2) Varför det är viktigt



Vad är?

Vad kan hända?

Tala MED publiken. Visa på kontraster (nu-då, stagnation – tillväxt, uppoffring – belöning...)

Kraftfullt slut: lyssnaren uppnår ett mål, har fått ett svar, vill agera

Presentation

Inledning

Mittendel

Avslutning

Förberedelse

Inledning

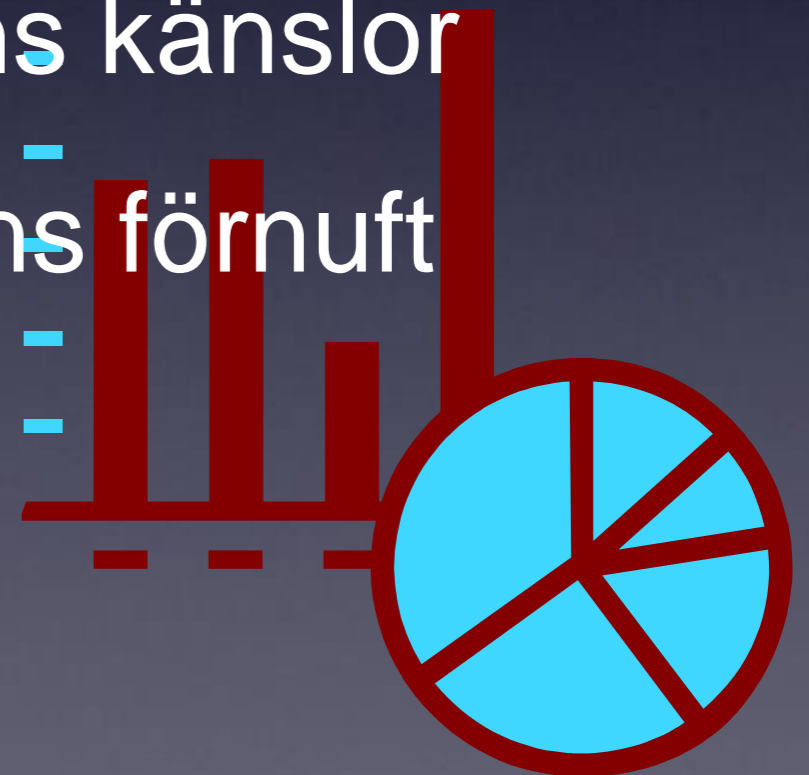
Mittendel

Avslutning

Grundläggande retorik: etos, patos och logos

Vägar till att övertyga lyssnaren

- Etos – visar på talarens trovärdighet
- Patos – vädjar till lyssnarens känslor
- Logos – vädjar till lyssnarens förnuft



Förstärk ditt etos

- Berätta om dina erfarenheter
- Visa att du är kunnig
- Visa att du ser helheten
- Visa att du är sympatisk och välvillig
- Mer?

Etosargument

”Den forskargrupp jag tillhör har studerat fenomenet i x år”

”Min forskning bygger vidare på det nobelpristagaren X har grundlagt...”

”Mitt intresse för detta bygger på att jag har arbetat med... och träffat många som...”

Patosargument

- > Sammansmälter nästan alltid med andra argumenttyper
- > kan vara bra då logisk bevisning inte räcker
- > också om det finns emotionella spärrar för att anta en tes

”Vi vill ju alla att Finland ska klara sig i den hårda konkurrensen från Asien...”

AI Gores system

Patosargument är riskabla: tänk på anseende och samhörighet med mottagaren

Logosargument

”Det syns på bromsspåren att farten vid olyckan var för hög.”

”Språkkunskaper är högt värderade i arbetslivet. Alltså...”

”Rökning behöver inte vara farligt. Jag känner en man som har rökt i 70 år och aldrig någonsin varit sjuk.”

Logosargument bygger på fakta, men kan ändå innehålla fel, och lögner!

Planera din presentation

- Kan du använda patosargument? (känslor)
- På vilket sätt är ditt ämne viktigt eller intressant för åhörarna? Hur visar du det?
- Hur visar du att du är värd förtroende?
- Vilka är dina starkaste logos-argument? (fakta)

> Hur kan du inleda din presentation?

Vad händer härnäst?

- **17 november:** föreläsning om presentationsteknik och opponering
- **16–18 november:** individuell handledning. **BOKA TID NU!**
- **1 och 3 december:** talverkstäder (tider + grupper ges nästa tisdag)
- **Senast i morgon:** Boka tid för presentation + ge ev. önskemål om opponenter